Neiva, 07 Mayo de 2024

Señores;
CRR SOLUCIONES INTEGRALES SAS
901406206-2
Representante LAURA VICTORIA GUAMANGA BOLAÑOS

ASUNTO: ANÁLISIS DE POSIBLE PRECIO ARTIFICIALMENTE BAJO DE OFERTA PRESENTADA POR CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S

Cordial saludo,

1. **Análisis de posible precio artificialmente bajo**

La Guía para el Manejo de Ofertas Artificialmente Bajas en Procesos de Contratación de Colombia Compra Eficiente, indica que su propósito es identificar las características de este tipo de ofertas, y después se señalan las consecuencias para la ejecución del contrato, cuando la oferta tiene «precios artificialmente bajos», como sobrecostos y distorsiones del mercado. Sobre las causas, se indica que puede ser el desconocimiento o que se busca afectar la competencia y la participación de otros proponentes. Con lo anterior, se observa que la Guía se dirige a las ofertas en general, cuyo análisis permitirá identificar las que tengan precios que parecen artificialmente bajos, es decir, que se debe incluir en la identificación a todas las ofertas del procedimiento y no a algunas en particular, ya que sin ese análisis general no se pueden separar las que ofrecen «precios artificialmente bajos» de las que no, más aun cuando la libre competencia en el procedimiento depende de todas las ofertas, y su afectación tiene incidencia en las mismas que pueden resultar perdedoras de forma injustificada; pero esta conclusión preliminar debe ser comprobada con los elementos que continúa señalando la Guía.

Para identificar las ofertas, la entidad puede tener como insumos: i) el promedio del valor de las ofertas; ii) la mediana del valor las ofertas; iii) la desviación estándar del valor de las ofertas; iv) la diferencia entre el costo estimado del contrato y el promedio o mediana del valor de las ofertas; v) la diferencia entre el valor de la oferta que puede ser artificialmente baja y el promedio del valor de las ofertas; vi) la diferencia entre el valor de la oferta que puede ser artificialmente baja y el costo estimado del contrato y vii) la información histórica de ofertas y contratos del objeto del proceso de contratación.

Con esta información, la Guía propone dos (2) «herramientas» y una (1) «metodología», y su aplicación depende de la cantidad de ofertas que se presentaron al procedimiento. Para la primera herramienta, la entidad puede acudir a la comparación absoluta, para contrastar el valor de cada oferta con el costo estimado de la provisión del bien o servicio, de acuerdo con el estudio del sector, siempre y cuando haya recibido menos de cinco (5) ofertas. La regla consiste en que si después de la comparación se encuentran ofertas menores en un 20% o un mayor porcentaje respecto del costo estimado por la entidad, se considerará que ofrecen precios artificialmente bajos. Por consiguiente, no se recomienda utilizar esta herramienta cuando se reciben cinco (5) o más ofertas, y no todas las ofertas deben ser tratadas por posibles «precios artificialmente bajos» sino aquellas con un valor por debajo del 20% o un porcentaje superior, respecto del valor que la entidad definió como precio del bien, obra o servicio, de acuerdo con el presupuesto del proceso.

Colombia Compra Eficiente presenta la siguiente metodología como sugerencia para que las Entidades Estatales identifiquen la posibilidad de precios artificialmente bajos cuando hay más de 5 ofertas en un Proceso de Contratación. La Entidad Estatal puede:

1. Tomar el conjunto de ofertas a evaluar.

2. Calcular la mediana, o dependiendo de la dispersión de los datos el promedio, del valor de cada oferta o de cada ítem dentro de la oferta.

3. Calcular la desviación estándar del conjunto.

4. Determinar el valor mínimo aceptable para la Entidad Estatal de acuerdo con la metodología explicada a continuación

Que para el caso en concreto la entidad procedió a realizar el análisis de los criterios establecidos en la Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación, obteniendo los siguientes resultados:

PROPONENTE	SUMATORIA DE UNITARIOS
TOOLS & SERVICES S.A.S	$ 4.458.800
CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S	$ 4.107.198
INGEODER PHARMA S.A.S	$ 4.860.000
GRUPO SLSECSA S.A.S	$ 4.889.000
DISTRICOM V&G ASOCIADOS SAS	$ 4.379.900
AC FRIOSYSTEM SAS	$ 4.646.113
DELIA LUZAIDA YELA	$ 4.051.650
Outsoursing del Huila S.A.S.	$ 4.641.024
VALOR DEL CONTRATO	$ 5.404.210,00
MEDIANA PROPONENTES	$ 4.549.912,00
PROMEDIO DE LAS OFERTAS	$ 4.504.210,63
DESVIACION ESTANDAR COLOMBIA COMPRA	$ 339.962,87
VALOR MINIMO ACEPTABLE	$ 4.209.949,13
DIFERENCIA ENTRE COSTO ESTIMADO DEL CONTRADO Y MEDIANA	$ 854.298,00
Diferencia entre el valor de la oferta que puede ser artificialmente baja y el promedio del valor de las ofertas.	-$ 45.410,63
Diferencia entre el valor de la oferta que puede ser artificialmente baja y el costo estimado del contrato.	-$ 945.410,00

Lo descrito en el cuadro se identifica que el **VALOR MINIMO ACEPTABLE** en la presentación de las ofertas económicas obedece a $ 4.209.949,13, que el proponente **CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S** se encuentra por debajo del mismo, el cual en su potestad de aclarar y sustentar las razones de los precios ofertados exponen los siguientes argumentos:

1. En la actualidad contamos con contratos en ejecución cuyo objeto es igual o similar a la adquisición mobiliario y enseres.

2. Poseemos diferentes experiencias relacionadas con el objeto del presente contrato. Y para lo cual fueron anexados los certificados correspondientes en la propuesta, donde se evidencian los contratos anteriormente celebrados con otras entidades que nos hacen conocedores de los valores mínimos que podemos ofertar.

3. Así mismo CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S cuenta con un centro de operaciones, donde tiene establecido sus procesos de logística entre el Proveedor – Empresa – Cliente, y además se realiza las Compras directamente y a gran escala con dichos proveedores, lo que nos permite gozar de descuentos especiales de materiales e insumos.

4. Gracias a la liquidez de la organización por parte de los accionistas unos de las grandes ventajas de la organización es que los pagos que se realiza a los proveedores son de contado y no utilizamos créditos, ni préstamos, por lo que los proveedores no categorizan en excelente y nos premia con descuentos entre el 15% y el 30% al momento de la compra de suministros y/o materiales.

5. Por lo consiguiente el centro de operaciones tiene a su disposición un stock suficiente de elementos de cocina, muebles, enseres, utensilios, entre otros, lo que nos permite reducir costos en cada una de las actividades para cubrir obligaciones contraídas, además de tener equipos propios disponibles.

6. Finalmente teniendo en cuenta la fluctuación de los precios dentro de la oferta por mi presentada, es claro que, con independencia a la estimación de la utilidad y los Imprevistos que como contratista espero lograr con la ejecución del contrato, debe decirse que el porcentaje de los Imprevistos y de la utilidad a esperar se refiere a la totalidad del contrato como un todo integral que es, más no al beneficio respecto de cada uno de los ítems en los que se desagrega la oferta.

7. Bajo ese criterio es palmar que como contratista a mi entero arbitrio puedo sacrificar la utilidad de uno o más ítems en la medida que otros de aquellos en que se desagrega el contrato le genere un mayor porcentaje de utilidad, compensando los primeros, por lo tanto el grupo económico de CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S, desagrego la oferta tal cual lo solicitado, por lo que la compañía debe hacer el diagnóstico de la máquinas y así mismo determinar internamente el presupuesto a asignar para el cumplimiento de las obligaciones del contrato. Con lo expuesto anteriormente la entidad puede notar que nuestra empresa obtiene un margen suficientemente amplio el cual permite mitigar la materialización de riesgo de desequilibrio económico

ANALISIS DE LA ENTIDAD

El artículo 2.2.1.1.2.2.4. del Decreto 1082 de 2015 establece que cuando el valor de una oferta parezca artificialmente bajo, la entidad debe requerir al oferente para que explique las razones que sustentan el valor ofrecido. Frente a estas explicaciones le corresponde al comité evaluador analizarlas y recomendar si debe rechazar la oferta o continuar con el análisis durante la evaluación.

Determinado el concepto del precio artificialmente bajo, la Agencia Nacional de Contratación Pública, en la «Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación», presenta una sugerencia de metodología para que las entidades identifiquen la posibilidad de precios artificialmente bajos cuando hay más de 5 ofertas en un Proceso de Contratación. La Entidad Estatal puede:1. Tomar el conjunto de ofertas a evaluar. 2. Calcular la mediana, o dependiendo de la dispersión de los datos el promedio, del valor de cada oferta o de cada ítem dentro de la oferta. 3. Calcular la desviación estándar del conjunto. 4. Determinar el valor mínimo aceptable para la Entidad Estatal de acuerdo con la metodología explicada a continuación

El Consejo de Estado, mediante sentencia del 4 de junio de 2008- magistrado ponente Miriam Guerrero de Escobar, al referirse sobre la oferta artificialmente baja considero:

“El denominado precio artificialmente bajo es aquel que resulta artificioso o falso, disimulado, muy reducido o disminuido, pero además que no encuentre sustentación o fundamento alguno en su estructuración dentro del tráfico comercial en el cual se desarrolla el negocio, es decir que dicho precio no pueda ser justificado.

Es importante advertir, dicho lo siguiente por la Jurisprudencia Nacional en materia de contratación pública que no siempre la propuesta que presente el menor precio **es acreedora de manera automática de la adjudicación del proceso de selección y más cuando se advierte que la propuesta puede adolecer de precios artificialmente bajos, entendiéndose este como aquel que resulta artificioso o falso, disimulado, muy reducido o disminuido**, pero además que no encuentre sustentación o fundamento alguno en su estructuración dentro del tráfico comercial en el cual se desarrolla el negocio, es decir, que dicho precio no pueda ser justificado y por lo tanto la Administración estaría imposibilitada para admitirlo, so pena de incurrir en violación de los principios de transparencia, equilibrio e imparcialidad que gobiernan la actividad contractual y como parte de ella, el proceso de selección.

En cumplimiento del principio de selección objetiva que debe interpretarse de manera conjunta con los demás principios que rigen la contratación pública ya enunciados, El ICBF Regional Huila está facultada para examinar las propuestas detalladamente, compararlas, consultar los precios del mercado y establecer si los ofrecidos se encuentran en consonancias con estos y con los establecidos según el estudio de mercado realizado, todo ello con el objetivo de seleccionar la oferta más favorable al interés público y al cumplimiento de los cometidos del ICBF.

En ejercicio de esta facultad, El ICBF Regional Huila encuentra que las ofertas presentadas contienen precios que se alejan sustancialmente ya sea por encima o por debajo de los oficiales, puede descalificar o rechazar algunas de las propuestas presentadas por los desfaces significativos en el precio, sin que esta decisión sea lesiva al ordenamiento jurídico, términos del condiciones contractuales y principios que rigen la actividad contractual. Esta facultad de rechazar o descalificar una oferta deben estar ajustadas a determinadas reglas consistentes en que las causales que dan lugar a ello se encuentren previamente establecidas en la ley o se deriven del incumplimiento de los requisitos de la propuesta o de la omisión de documentos referentes a la futura contratación que sean necesarios para comparación de las propuestas.

En este orden de ideas y en aplicación del principio de responsabilidad, las propuestas presentadas por los oferentes deben guardar proporcionalidad con el valor del objeto ofrecido, de no ser así se podría generar una evidente discrepancia entre el objeto contratado y su valor. **El precio no puede ser irrisorio o vil, pues ello puede significar un eventual incumplimiento del contrato, o eventuales conflictos por imprevisión, lesión, abuso del derecho, etc., que la contratación debe evitar**.

De acuerdo con la respuesta dada por el proponente al requerimiento efectuado por el Comité Evaluador en el informe preliminar de evaluación, publicado el día 06 de mayo de 2024 en el SECOP II, el proponente CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S expone los argumentos que considera debe tener en cuenta el Comité Evaluador para considerar que la propuesta económica presentada para el proceso de mínima cuantía N°MC0072024HUI, Indicando así; sin embargo, se precisa que el mismo no presenta cotizaciones y/o soporte documental de la totalidad de los ítems ofertados, lo que no permiten realizar el análisis completo de la oferta y su sostenibilidad durante la vigencia del contrato, deduciendo lo siguiente:

PRIMERO: La entidad procede a realizar la comparación relativa del total de la sumatoria de los ítems del precio techo de la entidad y con las ofertas económicas de los proponentes en la sumatoria total de los ítems presentadas así:

PROPONENTE	SUMATORIA DE UNITARIOS PROPUESTAS ECONOMICAS	PORCENTAJTE DESCUENTO CON RELACION A LA SUMA DE UNITARIOS OFICIAL
TOOLS & SERVICES S.A.S	$ 4.458.800	17%
CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S	$ 4.107.198	24%
INGEODER PHARMA S.A.S	$ 4.860.000	10%
GRUPO SLSECSA S.A.S	$ 4.889.000	10%
DISTRICOM V&G ASOCIADOS SAS	$ 4.379.900	19%
AC FRIOSYSTEM SAS	$ 4.646.113	14%
DELIA LUZAIDA YELA	$ 4.051.650	25%
Outsoursing del Huila S.A.S.	$ 4.641.024	14%
TOTAL, SUMATORIA DE UNITARIOS	$	5.404.210

De acuerdo al cuadro relacionado se colige, que si el porcentaje del precio techo de la entidad es el 100% , el porcentaje en disminución progresivo se aleja más del valor techo de la entidad; Revisando las ofertas económicas presentadas por los ocho (08) oferentes en análisis del desarrollo de la Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación se estableció que el valor mínimo aceptable corresponde a:

VALOR MINIMO ACEPTABLE	**$**	**4.209.949,13**

De manera adicional se analizó la propuesta económica presentada por CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S respecto del resultado del estudio del mercado de la entidad respecto de los ítems unitarios así:

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO DE LA CONTRATACION IVA INCLUIDO MAXIMO A OFERTAR	VALOR UNITARIO IVA INCLUIDO A OFERTAR	Diferencia Absoluta	Diferencia en %
1	GRECA PARA TINTOS CON CAPACIDAD PARA 60 TINTOS: -VER FICHA TECNICA+C8:C18	UNIDAD	$1.036.333	$ 787.613	$248.720	24%
2	GRECA PARA TINTOS CON CAPACIDAD PARA 120 TINTOS: -VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$1.080.000	$ 820.800	$259.200	24%
3	HORNO MICROONDAS 20 lt: -VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$433.543	$ 329.493	$104.050	24%
4	DISPENSADOR AGUA GABINETE Y COMPARTIMIENTO: VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$1.018.333	$ 773.933	$244.400	24%
5	SILLA EXTERIOR CON BRAZOS 1 PIEZA ALUMINIO SLAT:- VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$199.333	$ 151.493	$47.840	24%
6	MESA REDONDA METAL/VIDRIO- VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$264.333	$ 200.893	$63.440	24%
7	VENTILADOR TURBO SILENCE 3 EN 1 NEGRO MARCAS RECONOCIDAS- VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$331.767	$ 252.143	$79.624	24%
8	TAZA CON PLATILLO BLANCO - VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$45.400	$ 34.504	$10.896	24%
9	CHOCOLATERA 7LT- VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$47.833	$ 36.353	$11.480	24%

10	MUEBLE ALACENA - VER FICHA TECNICA	UNIDAD	$404.333	$ 307.293	$97.040	24%
11	INSTALACION A TODO COSTO VENTILADORES DE PARED EN LOS MUNICIPIOS DE NEIVA, LA PLATA, GARZON, PITALITO	SERVICIO	$258.000	$ 196.080	$61.920	24%
12	INSTALACION A TODO COSTO DEL MUEBLE DE ALACENA EN LOS MUNICIPIOS DE NEIVA, LA PLATA, GARZON, PITALITO	SERVICIO	$285.000	$ 216.600	$68.400	24%
SUMA DE UNITARIOS PARA COMPETIR ENTRE OFERENTES			**$5.404.210**	**$ 4.107.198**		

Que, cotejando el resultado del estudio del mercado elaborado por la entidad, y la desagregación anexada por el proponente CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A. S, se puede verificar que los costos de utilidad en los elementos muebles y no tienen soporte documental en cotizaciones y/o acuerdos comerciales.

En los argumentos expuestos el proponente no presenta prueba fehaciente de que cuenta con un stock para los posibles elementos, ni facturas de constancia de almacenaje de bodega de los mismos, ni factura de compra al mayor de dichos repuestos, solo anexa un escrito como argumento de justificación.

Como se puede apreciar, y acorde al manual de contratación de la entidad, el grupo administrativo de la Regional Huila realizó un análisis que soportó el valor estimado del contrato y de posibles costos asociados al mismo, mediante el estudio y análisis de las condiciones del mercado para efectos de definir el valor de la contratación.

Lo cual muestra una disminución que el aclarante no logra justificar en su ofrecimiento económico en cuanto a la adquisición de los elementos muebles y enseres , y que distan ostensible frente a los precios establecidos por la el ICBF Regional Huila como presupuesto oficial, que están determinados por estudios serios, completos y suficientes que se han sido establecidos previamente a la apertura del proceso.

La Contraloría General de la Republica cita Constantemente al Consejo de Estado en sus conceptos, resoluciones y demás documentos debidos que este alto tribunal dirime los conflictos entre los particulares y la administración y entre la administración y la misma administración. El Consejo de Estado se ha pronunciado también respecto a las ofertas o propuestas artíficamente bajas a través de la sala de lo Contencioso Administrativo, Sección Tercera, sentencia de 4 de junio de 2008, exp.17.783, C.P. Myriam Guerrero de Escobar, de la siguiente manera:

"En este orden de ideas, para que pueda establecerse si el precio de la oferta es artificialmente bajo, el punto de referencia **al cual ha de acudirse es el de los precios del mercado, los cuales deberán ser consultados por la Administració**n, tal como lo ordena el artículo 29 tantas veces citado, con el fin de hacer las respectivas comparaciones y cotejos de aquellos que han sido determinados en la propuesta para los diferentes ítems, teniendo especial cuidado en relación con aquellos que tienen mayor repercusión o incidencia en el valor global de la oferta. Otro parámetro para establecer si la propuesta presentada resulta artificialmente baja, se encuentra en el precio establecido por la entidad pública licitante como presupuesto oficial, cuya determinación debe obedecer a estudios serios, completos y suficientes, formulados por la Administración con antelación a la apertura de la licitación o el concurso, tal como lo dispone el artículo 25- 12 de la Ley 80 de 1993."

Es de precisar que el ICBF regional Huila, fijo el presupuesto oficial para el desarrollo del proyecto, no lo hizo al azar, puesto que realizo el análisis técnico y económico que soporta el valor estimado del contrato, con lo que se constituyó la base del presupuesto oficial, por lo cual, al revisar los estudios previos del proceso.

Al analizar los precios unitarios ofrecidos por CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S se puede observar que el mismo distan mucho de los estudios de mercados realizados para la estructuración de los estudios previos y de lo ofertado por los demás oferentes, mostrando que la realidad del mercado es otra.

La propuesta de CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S debe rechazarse debido a que no presenta soportes documentales idóneos y completos que le permitan superar la presunción de precio artificiosamente bajo, de aceptársele su propuesta puede conllevar a futuros riesgos a la Administración quien además tendría que incurrir en desgaste administrativo en el solo hecho de verificar y supervisar diariamente las especificaciones técnicas, además de esto las reglas que impone con su precio desequilibran el orden del mercado para los demás proponentes.

Con relación al precio artificialmente bajo el Consejo de Estado ha dicho que "Lo cierto es que el precio señalado por el proponente debe guardar proporcionalidad con el valor del objeto ofrecido, de lo contrario se generaría una evidente discrepancia entre el objeto contratado y su valor. **El precio no puede ser irrisorio o vil, pues ello puede significar un eventual incumplimiento del contrato, o eventuales conflictos por imprevisión, lesión, abuso de derecho etc, que la contratación administrativa debe evitar**[1].

En este orden de ideas y en virtud del mandato constitucional de la libre competencia económica, y la consideración de que cada Proceso de Contratación es un mercado particular, con diferentes características de la competencia, cuyos elementos específicos son la base para realizar el análisis de ofertas artificialmente bajas, y en consideración al análisis adelantado por el grupo administrativo del ICBF se muestra que el precio ofertado por el proponente CRR SOLUCIONES INTEGRALES S.A.S no tiene sustento factico de acuerdo a los documentos allegados; y con los cuáles da evidencia de que su oferta muy posiblemente pondría en riesgo el cumplimiento del contrato.

"(…) El artículo 26 de la Ley 80 de 1993 que regula el principio de responsabilidad nos remite al concepto de propuesta artificial cuando en el numeral sexto señala: 6.º Los contratistas **responderán cuando formulen propuestas en las que se fijen condiciones económicas** y de contratación artificialmente bajas con el propósito de obtener la adjudicación del contrato. Esta norma descalifica el comportamiento del aquel oferente que con la intención de obtener la adjudicación en un proceso de selección decide ofrecer un precio que se encuentra por fuera de su propio interés, el cual, según lo preveía el artículo 3.º de la Ley 80 de 1993, corresponde a la obtención de la utilidad esperada.

De acuerdo con lo anterior, un precio artificialmente bajo, debe conducir al rechazo de la oferta cuando no sea justificado, tal como ocurre en este caso, porque si logra justificarse no será precio artificialmente bajo, en razón a la amenaza que ello representa a los principios antes enunciados, que comportaría el adjudicar a un proponente cuyo precio de la oferta ha sido catalogado como tal.

En consideración a los argumentos ya planteados, y en virtud de los principios que rigen la contratación estatal, especialmente el de economía, transparencia y en especial del deber de selección objetiva, establecidos en la Ley 80 de 1993, 1150 de 2007, y Decreto 1082 de 2015, el ICBF Regional Huila considera que las aclaraciones del proponente no son satisfactorias para garantizar la sostenibilidad de la oferta durante la ejecución del contrato.

[1] Corte Constitucional, C- 400 de 1999